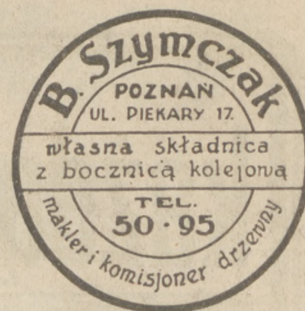
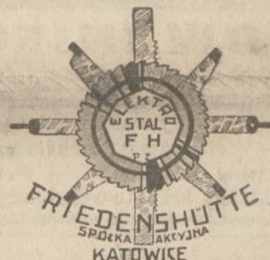
Nr. 75. Poniedziałek, 8. lipca 1929. Poznań.

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY



ORGAN DLA HANDLU i PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

Rynek Drzewny: Rok XI. Rynek Budowlany: Rok II.



PRZETARG

Na sprzedaż 3579.04 m³ sosny użytkowej 3394.42 m³ jodły użytkowej, 301.11 m³ dębiny użytkowej 47.29 m³ brzozy użytkowej oraz 26.88 m³ buka, grabu i lipy **z Nadleśnictwa Wierzbnik** odbędzie się **dnia 15. lipca 1929 r.** o godzinie 12-tej w lokalu Dyrekcji Lasów Państw. w Radomiu ul. Lubelska 53.

Informacji udzieli Dyrekcja L. P. w Radomiu oraz Nadleśnictwa Wierzbnik.

Dyrekcja Lasów Państwowych w Radomiu.

Nadleśn. Państwowe CZERSK

poczta i stacja kolejowa Czersk, powiat Chojnice

sprzeda w drodze pisemnego przetargu (submisji) **w dniu 13 lipca 1929 r. drewno kopalniane** z cięć roku gospodarczego 1928/29 (pułapki po całym leśie).

KOPALNIAKI

Nr. Losu 1.	sztuk	I kl. m³	II kl. m³	III kl. m³	Razem m³
Leśnictwo Łukowo	280	5.49	13.37	7.25	26.11
„ Czersk	1247	30.39	37.62	34.95	102 96
„ Malachin	17	0.25	1.64	0,07	1.96
„ Juńcza	319	36.16	22.82	1,44	60,42
„ Listewka	55	6.60	4.76	—	11 36
„ Odry	67	1.96	5.29	0 61	7.86
Ogółem	1985	80.85	85 50	44.32	210.87

Odległość od stacji kolejowej od 3 — 10 km.

Kopalniaki są wyciągane do dróg i linji i okorowane. Kupiec winien zwrócić koszty ściągania (przeciętnie po 0,80 zł. za 1 m³) i koszty korowania (przeciętnie po 0,90 zl za 1 m³.

Pisemne oferty z napisem „Submisja“ w zalakowanych kopertach należy nadesłać do Nadleśnictwa do **dnia 13 lipca 1929 r.** godzina 11.30, poczem nastąpi otwarcie ofert o godzinie 12-tej w obecności ewent. przybyłych oferentów. Przetarg odbędzie się na obowiązujących warunkach sprzedaży wyrobione o drewna w drodze pisemnego przetargu (submisji), które są do przejrzenia w Dyrekcji Lasów Państwowych w Bydgoszczy i w Nadleśnictwie.

Oferty nie odpowiadające warunkom nie będą uwzględnione.

Nadleśniczy państwowy

Nr. 75. Poniedziałek, 8. lipca 1929. Poznań.

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY

ORGAN DLA HANDLU i PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

OFICJALNY ORGAN ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW DRZEWNYCH W POZNANIU

OFICJALNY ORGAN GIEŁDY DRZEWNEJ W BYDGOSZCZY

Rynek Drzewny: Rok XI. Wychodzi w poniedziałki, środy i piątki. Rynek Budowlany: Rok II.

PRZEDPŁATA na lipiec 1929 r., wynosi: w Poznaniu przy odbiorze w ekspedycji: 6,00 złotych. Na pocztach 6,45 złotych. Pod opaską wprost z ekspedycji w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 7,50 złotych. Pod opaską za granicą (oprócz Gdańska), 8,00 złotych. Numer pojedyńczy kosztuje: w Poznaniu w Ekspedycji 50 groszy. Z przesyłką pocztową w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 60 groszy. Zagranicą 70 groszy.

Redakcja, Administracja i Ekspedycja „RYNKU DRZEWNECO i BUDOWLANEGO“ Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 1820

DRUKARNIA Poznań, Wielkie Garbary 20 Nr. telefonu 3406

Konta bieżące: P. K. O. 206-377 — Bank Handlowy w Warszawie Oddz. w Poznaniu — Bank Przemysłowców Poznań — Bank Pozn. Ziemstwa Kredyt. w Poznaniu.

Umowy C. I. F.

Dzięki uprzejmości Rady Naczelnej Związków Drzewnych w Polsce, otrzymaliśmy, wydany przez Państwowy Instytut Eksportowy tom III Umowy C. I. F., które były zawsze i będą nadal ważnym czynnikiem w naszym handlu zamorskim. Szczególnie teraz, kiedy zarysowuje się możliwość ponownego szerszego podjęcia stosunków z rynkiem angielskim, nie będzie od rzeczy zaznajomić się z najważniejszemi postanowieniami takiego kontraktu C. I. F., które podajmy poniżej w wyciągu jako wynik Konferencji Warszawskiej z 1928 r.

Celem Reguł Międzynarodowych jest służyć szerokim kołom kupców, czynnych w handlu międzynarodowym, którzy nie są jeszcze w możności korzystać z odpowiedniego typu standartowego kontraktu i dać im możność ułatwionego wcielania w swe kontrakty C. I. F. gotowych reguł, które zapewniają im należyte bezpieczeństwo, a które zarazem winny być dostatecznie giętkie, aby nie wchodzić w kolizję z utrwalonemi i wyrobionemi zwyczajami handlowemi, tam, gdzie kupcy chcą je przynajmniej częściowo zachować w swych operacjach handlowych.

V. Przy układzie Reguł Międzynarodowych starała się Komisja uniknąć kolizji z zasadami prawa, jakiemi kierują się sądy poszczególnych krajów w sporach, wynikających z kontraktów C. I. F. Trudno oczywiście było uniknąć pewnych rozbieżności; sprawy sprzeczności w prawie obligacyjnem sprzedawcy względnie nabywcy, są bowiem uznane za jedną z najważniejszych a zarazem najbardziej zawiłych materji w handlu międzynarodowym. Gdzie mimo wszystko „Reguły Międzynarodowe“ zawierają inne wytyczne, odmienne od przepisów prawa powszechnego, stosowanie ich będzie oznaczać jedynie to, że strony zawierające umowę chcą eliminować pewne zobowiązania, do czego mają pełne prawo.

Należy mieć nadzieję, że niepewność mająca swe źródło w odmiennych ustawodawstwach poszczególnych krajów, wkrótce zostanie przezwyciężona prawdopodobnie też nie będzie zbyt śmiałem twierdzenie, że powszechne stosowanie pewnych reguł przez społeczność handlową przyczyni się do ujednostajnienia jurysprudencji w kwestjach ogólnie dotyczących kontraktów C. I. F.

Uchwały powzięte na plenum Konferencji Stowarzyszenia Prawa Międzynarodowego w Warszawie, 1928.

I. W interesie zamorskiego handlu międzynarodowego, prowadzonego na zasadach kontraktów C. I. F. leży, by zostały ustanowione pewne reguły, które w stosowaniu do C. I. F. kontraktu będą mogły zapewnić sprzedawcy i kupującemu taką ochronę prawną, jakiej z natury rzeczy muszą pragnąć, przystępując do transakcji lojalnie i z dobrą wolą.

II. Stowarzyszenie aprobuje reguły ujęte pod nazwą „Reguły Warszawskie, 1928“, sformułowane przez komisję do kontraktów C. I. F., które uzgodniono podczas niniejszej konferencji przy współpracy przedstawicieli najbliżej zainteresowanych czynników.

III. W celu przyspieszenia recepcji zasad sformułowanych w przedłożonych regułach, jest pożądanem, by Międzynarodowa Izba Handlowa, Izby Handlowe państw, uprawiających żeglugę morską i zainteresowanych w handlu, posługujących się C. I. F. kontraktami, oraz przedewszystkiem zrzeszenia zainteresowanych kół handlowych były poinformowane o podjętej akcji i osiągniętych wynikach, oraz wezwane, by wzięły pod rozwagę i możliwie zalecały niniejsze reguły do dowolnej recepcji w C. I. F. kontraktach z powoływaniem się na tytuł „Reguły Warszawskie, 1928“.

IV. Komisja do C. I. F. kontraktów zostaje upoważniona do dalszych prac w związku z niniejszemi rezolucjami.

V. Gdyby zaszła konieczność, po należytem rozpatrzeniu przez wymienione ciała, przeprowadzenia zmian w niniejszych Regułach, aby zapewnić im wszechświatową recepcję, komisja do C. I. F. kontraktów jest powaźniona do rokowań z wymienionemi ciałami i do przedstawienia im do aprobaty na następną konferencję pożądanych zmian.

Reg. 1.

Przepisy ogólne.

Reguły niniejsze noszą nazwę „Reguły Warszawskie, 1928" (Warszawa, Rules 1928). Stosowanie tychże zgodnie z postanowieniami niniejszemi winno stanowić przekonywujący dowód, że kontrahenci zawierają umowę na zasadach kontraktu C. I. F.

Każda z poszczególnych reguł może być bądź odmiennie sformułowana, bądź też uzupełniona poprawkami, bądź też mogą być wstawione odmienne warunki w danym kontrakcie C. I. F.; lecz wszelkie zmiany, poprawki, albo wstawki mogą być czynione tylko za wyraźną zgodą kontrahentów. W braku wyraźnej zgody na takie zmiany, reguły niniejsze winny obowiązywać bez modyfikacji przy wszelkich transakcjach towarów, przewożonych drogą morską; w takim razie wystarczy na dowód ich recepcji przytoczyć tytuł „Reguły Warszawskie, 1928", a prawa, jak też powinności obu stron powinny być ułożone zgodnie z postanowieniami niniejszych Reguł.

Określenie „zwyczaj w danej gałęzi handlu" (usage of the particular trade), o ile jest używane w niniejszych Regułach, oznacza zwyczaj ujęty w normy, a tak powszechny w danej gałęzi handlu, iż kontrahentów należy uważać za świadomych istnienia takiego zwyczaju (usansu), oraz, iż kontrakt został prze nich zawarty z uwzględnieniem tegoż zwyczaju.

Reg. 2.

Dostawy częściowe.

Gdy warunki umowy na dostawę albo też zwyczaj danej gałęzi handlu dopuszczają dostawę całej ilości towarów w ładunkach częściowych przez sprzedawcę, wówczas każdy ładunek winien być traktowany jako odrębny kontrakt o ile nie przewidziano inaczej w umowie.

Reg. 3.

Obowiązki sprzedawcy względem załadunku.

I. W razie, gdy sprzedane towary nie zostały jeszcze załadowane, sprzedawca w myśl wymogów Reg. 7 punkt I i IV winien postarać się, by towary zostały załadowane na pokład okrętu zgodnie z treścią kontraktu na dostawę oraz sposobem zwyczajnym w porcie załadowania.

II. Gdy towary zakontraktowane już są w drodze na morzu albo też przy użyciu innych środków komunikacyjnych, wtedy sprzedawca, ma jedynie obowiązek przekazać je zgodnie z umową sprzedaży. Przekazanie nie musi nastąpić przed chwilą doręczenia dokumentów; doręczenie zaś zawiera w sobie przekazanie.

Reg. 4.

Siła wyższa.

Jeżeli w braku przeciwnych zastrzeżeń — siła wyższa (t. j. nadzwyczajny wypadek, którego sprzedawca w danych okolicznościach nie mógł przewidzieć ani któremu nie mógł zapobiec), jako to: wybuch wojny, bunt, rozruchy, strajk lub lokaut, czy też inna przyczyna tego rodzaju, uniemożliwi sprzedawcy załadowanie na statek towarów, albo jakiejkolwiek partji tychże w umówionym terminie, albo też jeżeli w braku terminu czy daty umówionej, załadowanie nie zostało dokonane w czasie właściwym (przy uwzględnieniu wszelkich okoliczności w rachubę wchodzących), wtenczas kontrakt rozwiązuje się na skutek powiadomienia, wystosowanego przez sprzedawcę w przeciągu trzech pełnych dni, licząc od ostatniego dnia możliwego do wysyłki; w takim razie upadają wszelkie roszczenia którejkolwiek strony z powodu takiego rozwiązania.

Reg. 5.

Termin załadowania i stwierdzenie daty.

I. Całkowita ilość towarów zakontraktowanych na dostawę musi być załadowana w terminie albo w czasokresie wymienionym w kontrakcie na dostawę.

II. Data załadowania, wymieniona w konosamencie albo w innych dokumentach zastępczych, prawomocnie doręczonych, winna służyć za wiarogodny dowód faktycznego załadowania w danym terminie, jednakże bez uszczuplenia prawa kupującego do przedstawienia przeciwnego dowodu.

Reg. 6.

Ryzyko.

Ryzyko przenosi się na kupującego od chwili, kiedy towary zakontraktowane na dostawę zostaną załadowane na statek sposobem zwyczajnym w porcie załadowania; jeżeli zaś sprzedawca jest uprawniony zgodnie z Reg. 7 pukt IV i V, zamiast załadować na statek, oddać towary do przechowania przewoźnikowi, wtedy od chwili oddania do przechowania następuje zwolnienie sprzedawcy od ponoszenia ryzyka.

Treść niniejszej reguły nie wpływa jednak pod żadnym względem na termin przejścia tytułu własności towarów.

Reg. 7.

Obowiązki sprzedawcy względem dokumentu załadowania.

I. Sprzedawca wywiązuje się z zobowiązań z tytułu umowy o przewóz, skoro dostarczy od przewoźnika umowę na przewóz statkiem, w której znalazły należyte uwzględnienie: rodzaj towarów oraz usanse danej gałęzi handlu. Za dowód zawarcia takiej umowy o przewóz, poza wyjątkami poniżej przewidzianemi, służy konosament (bill of lading).

Określenie konosament (bill of lading) oznacza dokument załadowania zgodny z wymogami obrotu, niezależnie od tego, czy został wystawiony w związku z czarterpartją, albo też nie, w którym obowiązkowo musi być wymieniona nazwa statku i data załadowania.

II. W konosamencie musi być zaznaczone, że towary mają być przewiezione drogą przewozu oznaczoną w umowie sprzedaży, albo też, jeżeli w kontrakcie zaniechano oznaczenia marszruty, drogą zwyczajowo używaną w danej gałęzi handlu.

III. Gdy zwyczaje danej gałęzi handlu na to zezwalają, wtenczas na dowód istnienia umowy o przewóz, jednakże ściśle według przewidzianych poniżej przepisów i klauzul, można wykazać zawarcie umowy o przewóz zaświadczeniem typu „odebrano od załadowania" (received for shipment), albo też konsamentem bezpośrednim („through bill of lading"), albo innym podobnym dokumentem, zależnie od warunków. Sprzedawca może taki dokument ze skutkiem prawnym przedstawić.

Ponadto we wszelkich wypadkach dokument tego rodzaju, w którym obowiązkowo musi być wymieniona nazwa (y) statku (ów) i data (y) załadowania, winien być uważany pod każdym względem za równoznaczny z konosamentem „wysyłkowym", stwierdzającym faktyczne załadowanie na statek (schipped bill of lading).

IV. Jeżeli sprzedawca jest upoważniony do przedstawienia nabywcy dokumentu typu „odebrano do załadowania" (received for shipment), wtenczas według postanowień Reg. 3 punkt II, musi oddać towar do przechowania przewoźnikowi w porcie wysyłki.

V. Jeżeli sprzedawca ma prawo przedstawić konosament bezpośredni („trough bill of lading"), obejmujący częściowo przewóz lądem, a częściowo przewóz morzem, i jeżeli przytem pierwszy przewoźnik jest przewoźnikiem lądowym, wówczas musi według przepisów Reg. 3 punkt II, oddać towary do przechowania pierwszemu przewoźnikowi w punkcie wyjściowym transportu i postarać się, by z należytym pospiechem zostały wyekspedjowane na zlecenie kupującego.

Sprawozdawca niema prawa przedstawić „konosamentu bezpośredniego" („trough bill of lading"), przewidującego częściowo lądowy, a częściowo morski przewóz, jeżeli kontrakt sprzedaży opiewa jedynie na przewóz morzem.

Przewóz lądowy może obejmować przewóz lądowemi drogami wodnemi, jeżeli sprzedawca jest uprawniony do użycia tych środków przewozu.

VI. Jeżeli towary przewozi się na zasadzie konosamentu bezpośredniego („trough bill of lading"), wtenczas tenże dokument musi być sporządzony w punkcie wyjściowym towarów i to na całą podróż i w taki sposób, aby zabezpieczyć nabywcy nieprzerwaną ochronę wszelkich środków prawnych przeciwko każdemu poszczególnemu przewoźnikowi, który weźmie udział w przewozie towarów na miejsce przeznaczenia i ma odpowiadać za uszkodzenie, lub niedostarczenie.

VII. Konosament (bill of lading), bądź też inny prawomocny dokument, przedstawiony jako dowód umowy o przewóz winien dotyczyć wyłącznie towarów zakontraktowanych na dostawę.

VIII. Tam, gdzie zwyczaje handlowe zezwalają na to, by sprzedawca mógł przedstawić „zlecenie wydania" towarów (delivery order) wystawiony przez przewoźnika zamiast konosamentu, wtenczas „zlecenie wydania" towarów powinno być uznane za równoznaczne z okazaniem konosamentu.

„Zlecenie wydania towarów" (delivery order) może być wystawione przez osobę albo instytucję, będącą w posiadaniu odnośnego konosamentu, z tem, że okazicielowi ma być wydana część ładunku ze statku. Delivery order umożliwia wysyłkę ładunku, przeznaczonego dla kilku odbiorców za wspólnym dokumentem. (Przyp. tłóm.).

Reg. 8.

Przewóz określonym statkiem.

Gdy kontrakt na dostawę opiera na przewóz statkiem specjalnie wymienionym albo wogóle, gdy sprzedawca winien był wynająć jakiś statek albo część statku i podjął się

Kalendarz terminowy.

Skróty: L = licytacja, S = submisja, P = przetarg, W = z wolnej ręki.

Miejscowość	Dyrekcja wzgl. wojew.	Sprzedający	Spos. sprz.	Termin	Kłody i dłużyce użytkowe m³								Kopalniaki		Papierówka		Opał
					sosna	świerk	jodła	dąb	buk	brzoza	olcha	Uwagi	rodz. drew	m³	rodz. drew.	mp.	mp.
Kiwerce	Łuck	Nadleśn	P	12. VII.	3071	—	—	—	—	—	—		—	—		—	
Grudziądz	Pomorskie	Państw. B. R.	S	22. VII.	375	—	—	1112	—	263	29	grabu 12 m3, wiązu 1,25 m3, klo 1 m3, mod zew 6 m3, lipy 84 m3, osiki 11 m , 3118 s t k d ągó w i s c p użytk dęb. 164,5 mp., olch 165 mp.	—	—		—	3272

zgodnie z tem dokonać załadowania, wówczas nie jest upoważniony do substytucji innego statku, dopóki nie umówiono się inaczej.

Reg. 9.

Jeżeli dokument załadowania jest niezgodny z kontraktem sprzedaży.

Jeżeli warunki kontraktu, wniesione do dokumentu załadowania, albo też innego dokumentu, przedstawionego na dowód umowy o przewóz, będą sprzeczne w jakimkolwiek podstawowym punkcie z warunkami kontraktu sprzedaży dotyczącemi przewozu, wtedy kupujący ma prawo przy wręczeniu odrzucić taki konosament albo inny zastępczy dokument jako nieważny.

Reg. 10.

Opłata przewoźnego.

Kupujący jest obowiązany przy wydaniu towarów uiścić resztę przewoźnego, jeżeli taka zalega, oraz zwrócić sprzedwcy wszelką nadpłatę przewoźnego, jaką tenże ewentualnie wpłacił. Kupujący jednakże jest uprawniony potrącić sobie odnośne kwoty z sumy fakturowej na ładunek C. I. F., o ile sprzedawca nie zbonifikował tychże w fakturze wręczonej nabywcy.

Reg. 11.

Cła przewozowe i t. p.

Sprzedawca nie jest obowiązany do ponoszenia takich wydatków jak cła przewozowe, koszty przeładowania, opłata za przewóz lichtugiem, za używanie nadbrzeża, za postojowe w porcie przeznaczenia lub w porcie schronienia, albo też inne opłaty, jak np. fracht powrotny, które narosły podczas podróży morskiej.

Reg. 12.

Odpowiedzialność sprzedawcy za stan towarów przy załadowaniu.

I. Towary zakontraktowane na dostawę muszą być załadowane w taki sposób, by, podlegając ryzyku zepsucia, wycieku albo ubytku w masie, czy na wadze, nieodłącznemu od danych towarów (a nie wynikającemu z wad istniejących w chwili załadowania), albo też, będąc narażone na wypadek przy ładowaniu lub przewozie — mogły przybyć na miejsce przeznaczenia w stanie odpodwiednim do obrotu handlowego, biorąc w rachubę normalną podróż, odbywaną w normalnych warunkach. Przy tolerancji za zwyczajne pogorszenie, wyciek albo też nieodłączne manco w ilości lub na wadze, należy się możliwie stosować do zwyczajów, przyjętych w danej gałęzi handlu.

II. Jeżeli towary zakontraktowane na dostawę są już na pełnem morzu, albo też zostały wysłane inną drogą przewozu, rozumie się samo przez się, że miały być załadowane zgodnie z treścią uprzedniego paragrafu.

III. Jeżeli, dojdzie do sposu o stan towarów w czasie załadowania, a nie można przedstawić dokumentów, wystawionych według przepisów Reg. 17, należy jakość, rodzaj i stan, oraz wagę, albo ilość towarów oszacować według ich stanu w czasie kiedy były załadowane na statek; jeżeli zaś dostawca był upoważniony, zgodnie z Reg. 7 punkt IV i V, zamiast załadować towary, oddać je do przechowania przewoźnikowi, wówczas jest miarodajny ich stan w chwili oddania ich na przechowanie.

Reg. 13.

Obowiązki ubezpieczeniowe sprzedawcy.

I. Zobowiązanie ubezpieczeniowe sprzedawcy uznaje się za spełnione, jeżeli dostarczył (na warunkach przyjętych w danej gałęzi handlu) morską polisę ubezpieczeniową (policy of marine insurance), wystawioną materjalnie i formalnie bez zarzutu asekuratora albo towarzystwo ubezpieczeniowe, cieszące się dobrą opinją; polisę powinien trzymać do rozporządzenia kupującego. Polisa musi zapewnić jej posiadaczowi pełną i nieprzerwaną ochronę kontraktową przeciwko wszelkim wypadkom ryzyka, przeciw którym w danej gałęzi handlu, według utartego zwyczaju ubezpiecza się przy załadowaniu. Sprzedawca nie ma obowiązku doręczenia polisy, pokrywającej ryzyko wojny, o ile kontrakt na dostawę nie zawiera specjalnej klauzuli tej treści.

II. Jeżeli polisa nie jest do dyspozycji przy wręczeniu dokumentów, wówczas certyfikat ubezpieczeniowy (certificate of insurance) wystawiony z powołaniem się na polisę ubezpieczeniową, odpowiadającą powyższym wymogom, zawierający wyciąg podstawowych punktów polisy, o ile dotyczy ona towarów, wyszczególnionych w konosamencie i fakturze, który zarazem przenosi na posiadacza wszelkie prawa, przysługujące z polisy, winien być przyjęty na miejsce i z mocą prawną polisy ubezpieczeniowej w ramach niniejszych Reguł.

III. Jeżeli zwyczaj danej gałęzi handlu dopuszcza, aby sprzedwca mógł wręczyć kupującemu kartę umowy, sporządzoną przez maklera ubezpieczeniowego (Insurance Broker's Cover Note) zamiast polisy, wtenczas taka karta umowy zastępuje polisę ubezpieczeniową w myśl niniejszych Reguł.

IV. Wartość towarów powinna być oszacowana dla celów ubezpieczeniowych według zwyczajów danej gałęzi handlu. Gdzie zaś nie istnieją takie zwyczaje, podstawę szacunkową stanowi wartość towarów według faktury C. I. F., wystawionej na nabywcę, łącznie z nieuiszczonem ewentualnie przewoźnem, jakie nabywca będzie musiał zapłacić na miejscu przeznaczenia od całego ładunku, z doliczeniem 10 procent na zysk.

Reg. 14.

Jeżeli sprzedawca zaniedba albo zaniecha ubezpieczenia towarów, albo części tychże wedle wymogów niniejszych Reguł, wówczas kupujący jest uprawniony dokonać samoistnie ubezpieczenia i potrącić nakłady tegoż ceny fakturowej bez uszczerbku dla dochodzenia swych praw. Kupujący winien we właściwym terminie powiadomić o tem sprzedawcę; w takim razie jednak upada zarzut nieprawidłowości polisy jako powód do odmówienia przyjęcia dokumentów.

Reg. 15.

Pozwolenia wywozowe, certyfikaty pochodzenia i t. d.

Jeżeli jest wymagane pozwolenie na wywóz zakontraktowanych towarów, wtedy należy do obowiązku sprzedawcy wnieść na swój koszt podanie o pozwolenie wywozowe i dołożyć wszelkich starań, aby otrzymać certyfikat pochodzenia, albo też zaświadczenie konsularne, dotyczące towarów zakontraktowanych, chyba, że sprzedawca wyraźnie zgodził się wystarać się o certyfikat pochodzenia albo zaświadczenie konsularne. Koszta uzyskania tych zaświadczeń rozkłada się na strony według zwyczajów danej gałęzi handlu, a w braku zwyczaju koszty ponosi kupujący.

Reg. 16.

Zaświadczenie kwalifikacyjne.

Jeżeli wymaga tego zwyczaj handlowy, albo w umowie tak zastrzeżono, tam sprzedawca powinien dostarczyć zaświadczenia, wystawione przez właściwą władzę albo też przez należycie wykwalifikowanego bezstronnego inspektora, w których jest stwierdzona jakość, rodzaj i stan, oraz waga lub ilość towarów w czasie i na miejscu załadowania. Koszty uzyskania takich zaświadczeń ponoszą kontrahenci według usansów danej gałęzi handlu, a w braku takich każdorazowo sprzedawca i kupujący w równych częściach.

Pozatem, gdzie na to pozwalają zwyczaje handlowe, powyższe zaświadczenia mogą być wystawione przez dostaw-

ców, albo wytwórców zakontraktowanych towarów; takie certyfikaty w danych okolicznościach mogą być prawomocnie przedstawione przez sprzedawcę pod warunkiem, że były wystawione albo zaakceptowane przez stronę trzecią, a nie przez sprzedawcę.

Jeżeli nie dowiedziono jakichkolwiek nieprawidłowości, wówczas zaświadczenia tego rodzaju winny służyć za przekonywujące dowody w razie sporu między kupującym i sprzedawcą odnośnie jakości, rodzaju i stanu, oraz wagi i ilości towarów, dostarczonych na zasadzie kontraktu sprzedaży.

Reg. 17.

Doręczenie dokumentów.

I. Sprzedawca winien dbać o szybkie wyekspedjowanie dokumentów; obowiązkiem jego jest wręczyć je, albo postarać się o wręczenie ich nabywcy z należytym pospiechem. Pojęcie „dokumenty" oznacza konosament (bill of lading), fakturę (invoice) i polisę ubezpieczeniową (policy of insurance), które to papiery stanowią jedyne obowiązujące dokumenty z tytułu kontraktu C. I. F.

II. Dokumenty doręczone kupującemu muszą być kompletne i odpowiadać przepisom niniejszych Reguł.

Reg. 18.

Straty albo szkody, wynikłe po załadowaniu.

Jeżeli towary odpowiadające warunkom kontraktu zostały załadowane i należyte dokumenty wystawiono, sprzedawca ma prawo zaprezentować te dokumenty, chociażby w czasie ich prezentacji towary uległy zaginięciu albo uszkodzeniu, chyba, że sprzedawca wiedział o zaginięciu, albo uszkodzeniu w czasie zawierania kontraktu na dostawę.

Reg. 19.

Zapłata.

I. Kupujący musi być gotów i chętny zapłacić cenę, albo akceptować tratę (jeżeli taki sposób zapłaty był przewidziany w umowie sprzedaży), wzamian za wydanie dokumentów. Jednakże nabywca winien mieć możność oraz czas konieczny do sprawdzenia dokumentów.

II. Kupującemu nie wolno jednakże zwlekać z zapłatą, skoro dokumenty zostały przedstawione, albo odmówić akceptu (o ile umowa przewiduje akcept traty), pod pretekstem, że nie miał możności oględzin towarów.

Reg. 20.

Uprawnienie kupującego do oględzin towarów.

Zgodnie z brzmieniem Reg. 16 nie istnieje domniemanie, że kupujący przyjął towary, o ile i dopóki nie dano mu czasu koniecznego na dokonanie oględzin. Kupujący winien w przeciągu trzech dni po dokonaniu oględzin, nawet w razie oględzin wspólnych, przesłać zawiadomienie sprzedawcy, wyszczególniając okoliczności oraz powody, dla których, według jego uznania, towary nie odpowiadają warunkom umowy sprzedaży. Jeżeli kupujący zaniecha takiego powiadomienia, wtedy istnieje domniemanie, że towary odpowiadają pod każdym względem warunkom kontraktowym, a kupujący jest obowiązany je przyjąć.

W myśl niniejszej Reguły powiadomienie powinno być nadane telegraficznie, chyba, że list polecony w normalnych warunkach może być doręczony adresatowi w przeciągu 24 godzin po nadaniu na pocztę.

Reg. 21.

Prawa i środki prawne, przysługujące z kontraktu na dostawę.

I. Skoro kontrahenci wywiążą się ze swych zobowiązań wymienionych w niniejszych Regułach, ich odpowiedzialność z tego tytułu kończy się.

II. Żadne postanowienie niniejszych Reguł nie powinno wpływać na prawo zastawu, zatrzymania, albo zajęcia w drodze, które z mocy prawa przysługują sprzedawcy względem towarów zakontraktowanych.

III. W wypadku złamania kontraktu, niezależnie od jakiegokolwiek innego środka prawnego, który w danym razie stronom przysługuje, obie strony mają prawo sprzedać albo odkupić się na rachunek strony przeciwnej i obciążyć ją stratą przytem poniesioną.

IV. Jeżeli która ze stron woli dochodzić na drodze sądowej odszkodowania za straty, niż korzystać z prawa odmowy przyjęcia, wtedy tam, gdzie zachodzi kwestja dobrej woli i wiary w postępowaniu pomiędzy stronami, należy szczególnie respektować taki wybór i strona nie powinna być narażona na uszczerbek z tego powodu.

V. Pod żadnym względem niniejsze Reguły nie mogą wpływać na ograniczenie jakiegokolwiek środka prawnego, jaki nabywcy, czy też sprzedawcy mógłby przysługiwać z tytułu złamania kontraktu, albo innego powództwa, wynikłego z poza kontraktu na dostawę.

Reg. 22.

Ograniczenia.

Zarówno sprzedawca jakoteż kupujący są zwolnieni od wszelkiej odpowiedzialności za złamanie kontraktu, oraz z tytułu wszelkich roszczeń z poza kontraktu sprzedaży, jeśli nie wniesiono skargi albo formalnego zażalenia. Termin wniesienia skargi wynosi sześć miesięcy kalendarzowych po nadejściu towarów na miejsce przeznaczenia albo, jeżeli towary nie nadejdą, sześć miesięcy od daty, kiedy towary normalnie winny były nadejść na miejsce przeznaczenia.

Rynek niemiecki

Na naszym zachodzie niema nic nowego. Te same narzekania, które słyszeliśmy dotychczas, nie zmieniły się, pozostaje jedynie n a d z i e j a na lepszą przyszłość. Trudno jednak orzec, kiedy będzie lepiej, ponieważ dotychczasowe doświadczenie uczy nas, być raczej ostrożnymi i nie wierzyć w żadne kokosy.

Momentem, zasługującym na uwagę, są **zamiary koleji niemieckiej, idące w kierunku podniesienia przewoźnego. Parlament niemiecki odrzucił wprawdzie odnośny wniosek zarządu kolejowego, lecz pozostaje jeszcze zawsze możliwość odwołania się koleji do kolejowego sądu administracyjnego i jego orzeczenie będzie dopiero miarodajne. W każdym razie niebezpieczeństwo podwyżek taryfowych nie jest jeszcze zażegnane** i może stać się niebawem faktem dokonanym.

Obroty polsko - niemieckie pozostają nadal niezbyt wielkie. Ostatnio ofiarowano d r e w n o o k r ą g ł e ś w i e r k o w e i j o d ł o w e, ścięte w ostatniej kampanji, przeważnie od 30—35 cm grubości, do 20 m długości i okorowane po 21 mk za 1 m^3 loko Zbąszyń.

Ceny k o p a l n i a k ó w na rynku niemieckim są bardzo niskie i kalkulują się wobec tego niekorzystnie. W środkowych Niemczech płacą loko las około 13 do 14 mk.

Zdaje się, jakoby brak gotówki, szczególnie u producentów p o l s k i c h przyczyniał się do dalszego obniżania już i tak bardzo niskich cen niemieckich. Tak o f i a r u j ą z P o l s k i środkowej i ze stref położonych bliżej do Kresów m a t e r j a ł o d z i o m k o w y, od 25—42 mm, średnio 6 m długi i normalnej szerokości po uderzająco niskiej cenie 72 mk loco stacja załadowcza. C z y s t e b e z s ę c z n e b o k i 19 do 30 mm, średnio 4 m długości są w podaży po 70 mk przy tym samym parytecie frachtowym. Jeżeli do tego doliczy się przewoźne do granicy niemieckiej, wówczas otrzymamy cenę niższą od regularnych notowań i **usprawiedliwione jest wobec tego utyskiwanie tych naszych kupców, którzy dbają o podtrzymanie ceny eksportowej.**

Mamy nawet wrażenie, że niektórym naszym producentom niekiedy chodziło o wyzbycie się tego towaru za wszelką cenę, co potwierdzałoby mniemanie, że **Kongresówka stale i konsekwentnie obniża ceny ze szkodą dla reszty producentów.**

W dziale p a p i e r ó w k i niema żadnych poważniejszych zmian. W każdym razie z a p o t r z e b o w a n i e niemieckie pozostaje nadal s t a ł e i jednostajne. Niemieccy właściciele lasów wstrzymują się z podażą s ł a b s z e g o materjału, niechcąc wywierać na rynek żadnej presji. Żądania p o l s k i e wahają się od 3,50 dol. począwszy do 4 dol. wzwyż loco granica polsko - niemiecka. Transakcje dochodzą do skutku po cenie, wahającej się około 3,70 dol. C z e s i uzyskują około 20, 50 mk za stertę, loco granica niemiecka; notowania dochodzą niekiedy do 22,50 mk; A u s t r j a uzyskuje 18—19 mk. Ceny powyższe obowiązują loco granica niemiecka bez cła niemieckiego.

Podaż d ę b i n y p o l s k i e j jest stosunkowo dość znaczna. Drewno dębowe od 50 cm wzwyż ofiarują po 140 mk loco granica; za słabsze drewno n a j l e p s z e j jakości, 30—39 cm, notują 85—90 mk loco granica polsko - niemiecka. — D ę b o w y m a t e r j a ł t a r t y dla celów budowlanych, przynosi 140—160 mk loco niemiecka stacja odbiorcza. Dębowy materjał tarty dobrej jakości ofiarują z P o l s k i po 130—185 mk loco granica. — W p o s z u k i w a n i u są fryzy parkietowe. Jedna z większych partji surowych fryz parkietowych, 27—28 mm grubości, 25—55 cm długości, 5—8 cm szerokości przyniosła 1100 k. cz. loco Piotrowice.

Na rynku m a t. b u c z y n y pozostaje zarówno popyt jak i podaż słaba. Loco nadreńska st. załad. notują za buczynę od 40 cm wzwyż po 46 mk, słabsze sortymenty wahają się w cenie między 32—36 mk za m^3. Obroty w dziale bu-

kowego materjału z Polską są nieznaczne, ponieważ brak wielkich odbiorców. Przy tym samym parytecie frachtowym jak wyżej, sprzedają tartą poczynę z pierwszej ręki po 70 do 75 mk.

Olszynowy materjał tarty pochodzenia niemieckiego daje 100—125 mk. Z Polski sprzedają olszowy materjał tarty 1" po 115—150 mk loco granica, zależnie od jakości szerokości danego towaru.

Jesion okrągły najlepszej jakości 30—40 cm przynosi loco granica jakieś 70—75 mk.

Należności za dostawy kolejowe

Rada Naczelna Związków Drzewnych odbyła konferencję u p. Ministra Komunikacji w sprawie niewypłacania należności za dostawy. Konferencja ustaliła: 1. że chwilowy brak środków pieniężnych spowodował wstrzymanie wypłat, 2. odprężenie oczekiwane za 2—3 miesiące.

Zaprojektowane czasowe zarządzenia:

1. równomierne częściowe pokrywanie zaległości, głównie mniejszych, z posiadanych przez Dyrekcję środków pieniężnych.

2. niewstrzymywanie przyjmowania przez Dyrekcje Kolejowe materjałów, dostarczanych zgodnie z umowami dostaw.

3. możliwość otrzymania przez wskazane banki krajowe i akceptowane przez Ministerstwo Skarbu listów gwarancyjnych Ministerstwa Komunikacji z wyszczególnieniem firmy, sumy i terminu płatności z tem, że pod gwarancje banki będą mogły udzielić dostawcom kredytów — zostały przez p. Ministra przychylnie przyjęte.

Dalsza akcja w sprawie kredytów przechodzi do Ministerstwa Skarbu, gdzie czyni się starania.

Sprawa taryf kolejowych

Na posiedzeniu Rady Ministrów rozpatrywany był projekt nowej zreformowanej taryfy towarowej. **Termin wprowadzenia nowej taryfy, jak nas informują, został ustalony definitywnie na 1. 10. rb.**

Sprawa ostatecznego ustalenia wysokości podwyżki ma być załatwioną na posiedzeniu Rady Ministrów.

Konferencja w sprawie taryf, odbyta u p. ministra Kwiatkowskiego, zarysowała przed nami nadzieję, że kwestja wysuniętych przez koła drzewne dezyderatów w sprawie reformy taryf zostanie pomyślnie załatwioną w sensie pozytywnym.

Niestety, **nadzieje te okazały się płonnemi.** Sytuacja kolei żelaznych, przedstawiona na Radzie Ministrów przez p. ministra Kühna miała być tego rodzaju, że p. **Minister Przemysłu i Handlu ustąpił ze swego stanowiska zasadniczego, żądania obniżki projektowanej podwyżki o połowę,** domagając się tego jedynie w stosunku do węgla. Ponieważ jednak wówczas nie zapadła decyzja w tych sprawach, ma to nastąpić na nieco późniejszem posiedzeniu Rady Ministrów, przeto rozwinięta została akcja, aby wyzyskać wszelkie możliwości.

Odbyta audjencja u p. Ministra Rolnictwa w wyniku pozwala liczyć się z tem, że p. Minister Rolnictwa wysunie na Radzie Ministrów wniosek, zmierzający do obniżenia taryfy D, o 4 proc., oraz rozłożenie całości podwyżki na etapy 1. 10. rb. — 50 proc. i 1. 10. 30 r. — reszta podwyżki. Starania o uzyskanie audjencji u p. Ministra Skarbu nie dały rezultatu.

Sprawozdania handlowe

RYNKI KRAJOWE.

Wyniki sprzedaży drewna użytkowego i opałowego w nadleśnictwach państwowych.

Nadleśnictwo Państwowe Czeszewo, D. L. P. Poznań.
Licytacja w dniu 24. czerwca 1929 r.

Dąb †	I kl.	za m3	65.02	zł
„	III „	„	71.15	„
„ †	III „	„	62.97	„
„	wałki użytkowe	za mp.	20.00	„
„	szczapy opałowe	„	14.09	„
„ †	„ „	„	13.00	„
„	wałki „	„	12.50	„
Jesion	szczapy „	„	14.22	„
„	wałki „	„	12.50	„
Brzost	szczapy „	„	14.25	„
Grab	szczapy opałowe	„	14.62	zł
„ †	„ „	„	13.50	„
„	wałki „	„	11.81	„
Brzoza	szczapy „	,	14.50	„
„	wałki „	„	11.00	„
Olcha	szczapy użytkowe	„	18.00	„
„	„ opałowe	„	14.!0	„
„ †	„ „	„	13.00	„
„	wałki „	„	12 50	„
Osika	„ „	„	8.00	„
Sosna	szczapy „	„	14 27	„
„	wałki „	„	11.07	„
Świerk †	III kl.	za m3	43.00	„
„ †	IV „	„	36.28	„
„	żerdzie I kl.	za sztk.	5.94	„
„	„ II „	„	5.35	„
„	„ III „	„	3.04	„
„	wałki opałowe	za mp.	11.00	„

Nadleśn. Państwowe Jasnepole D. L. P Poznań.
Licytacja w dniu 26. czerwca 1929 r.

Dąb	III—V kl.	za m3	55.55	zł
„	wałki użytkowe	za mp.	20.00	„
„ ††	drągi I kl.	„	3.00	„
„	„ II „	„	3.00	„
„	szczapy opałowe	za mp.	16.17	„
Wiąz	IV—V kl.	za m3	50.00	„
Osika	II—III „	„	25.28	„
„	szczapy opałowe	za mp.	14.00	„
Sosna	II kl.	za m3	55.13	„
„	III „	„	47.02	„
„	IV „	„	40.91	„
„	szczapy opałowe	za mp.	16.03	„
Świerk	III kl.	za m3	36 06	„
„	IV „	„	34.84	„
„	drągi I kl.	za sztk.	5.20	„
„	„ II „	„	3.52	„
„	„ III „	„	3.00	„

Notowania dewiz z dnia 6 lipca 1929.

Obsługa radjotelegraficzna P. A. T-icznej.

Dewiza	Notowania za	w Warszawie	Berlinie	Londynie	Nowym Jorku
Warszawa .	100 zł	—	—	43 24	11.25
Poznań . . .	100 zł	—		—	—
Gdańsk . . .	100 Gd. gld.	—	—	—	—
Berlin . . .	100 R. M.	—	—	20.36	23 81
Belgja . . .	100 belg.		—	34.92	13.88
Bukareszt .	100 l.	—	—	27.82	0.59
Budapeszt .	100 pengo	—	—	817.50	17.43
Holandja . .	100 g d. hol	—	—	12 07.—	40.15
Kopenhaga .	100 k. d.	—	—	18.21	26.63
Londyn . . .	1 funt szterl.	—	—	—	4.84
Nowy York .	1 dolar	—	—	4.84.85	—
Paryż	100 fr. franc.	—	—	123.96	3.91
Praga	100 k. cz.	—	—	163.78	2.96
Rzym	100 l.	--	—	92.78	5.23
Szwajcarja .	100 fr.szwajc.	—	—	25.21	19 22
Sztokholm .	100 k. szw.		—	18.09	26.80
Wieden . . .	100 szyling.	—	—	34.51	14.06

Wiadomości bieżące

Książeczki obrachunkowe

Nakładem Związku Przemysłowców Drzewnych w Poznaniu ukaże się w najbliższych dniach książeczka obrachunkowa, przystosowana przedewszystkiem do potrzeb przemysłu drzewnego, według przepisów i wymagań Inspektora Pracy. Format książeczki jest bardzo praktyczny, bowiem w rozmiarze 11×15 cm, pozatem książeczka posiada bardzo dobrą i trwałą oprawę introligatorską. Dla firm, które wolą wypłacać robociznę przy pomocy kopert, wydaje się również koperty z odpowiednim napisem.

Cena książeczki wynosić będzie 55 gr za szt., przy zamówieniu zaś przynajmniej 100 szt. 50 gr za szt. Koperty w cenie zł 15 za 1000 szt., przyczem przy zamówieniu najmniej 2000 szt. będziemy mogli wydrukować u góry napis firmy zamawiającej.

Podpisany Związek liczy, że akcja jego znajdzie żywe zainteresowanie w kołach przemysłu drzewnego i celem ostatecznego uregulowania wysokości nakładu prosi o spieszne zamówienia.

Związek Przemysłowców Drzewnych w Poznaniu,
ul. Fredry nr. 2; tel. nr. 5032.

W sprawie państwowo - prywatnego konsorcjum eksportu drzewa. Agencję Press informują, że Ministerstwo Rolnictwa nawiązało rokowania z poważną grupą przemysłową angielską w sprawie utworzenia mieszanego towarzystwa, które zajmowałoby się eksportem drzewa z polskich lasów państwowych. Rokowania te są podobno na dobrej drodze i mają być już niebawem zakończone.

Ministerstwo Rolnictwa wychodzi z założenia, że jako największy producent drzewa w Polsce powinno ono wywierać pewien wpływ na kształtowanie się cen na rynku drzewnym. Pozatem Ministerstwo, które już od jesieni roku bieżącego będzie eksploatowało lasy państwowe we własnym wyłącznie zarządzie, uzyska przy pomocy fachowych sił zagranicznych możność regulowania eksportu drzewa z Polski i utrzymania cen na odpowiednim poziomie.

Przewidywane jest, że do powstać mającego towarzystwa przystąpi również Bank Gospodarstwa Krajowego. Kapitał zakładowy towarzystwa nie będzie zbyt wysoki.

Od kilku dni toczą się między Ministrem Rolnictwa a przedstawicielami angielskiej spółki eksploatacji Puszczy Białowieskiej „Century" rokowania o dobrowolną likwidację powstałego sporu i wycofanie się spółki angielskiej z Białowieży. Ministerstwo Rolnictwa pertraktuje równocześnie o nabycie objektów, wybudowanych przez spółkę na terenie koncesyjnym. W toku pertraktacyj przedstawiciele firmy angielskiej wyrazili już zgodę na dobrowolne odstąpienie od koncesji. Obecnie więc chodzi obu stronom o znalezienie formułki, która zaspokoiłaby pewne pretensje materjalne firmy angielskiej, a zarazem usunęłaby konieczność skierowania sprawy na drogę sądową.

Możliwe jest, że firma angielska uzyska pewne odszkodowanie materjalne i w ten sposób Ministerstwo Rolnictwa będzie zwolnione od procesu sądowego, a tem samem zdoła już w niedalekiej przyszłości przystąpić do eksploatacji Puszczy we własnym zarządzie. Wykupienie objektów, zbudowanych przez firmę angielską nie nasuwa większych trudności.

Na dyrektora „Polskiego Towarzystwa dla Handlu Drzewem" desygnowany jest, jak donosi „Kurjer Poznański", prezes Rady Naczelnej Zw. Drz. w Polsce, p. Al. Dąbrowski.

Komisja do wyznaczenia nagród na Pow. Wyst. Krajową odbyła swoje posiedzenie w dniu 6 bm. Odnośnie poszczególnych eksponatów w pawilonie drzewnym opinja była — jak nas informują — prawie jednolita. Szczegóły ze wspomnianego posiedzenia są trzymane w tajemnicy.

Na międzynarodowej konferencji w sprawie papierówki uchwalono wymiar czuba papierówki 6—7 cm białe korowanie, 5 proc. nadmiaru z lasu na uschnięcie, pełne miary, zasadniczo w metrowych odstępach długościowych.

Niedostateczna ilość taboru kolejowego. W okresie 1924—1927 r. ilość przewozów w tono-kilometrach wzrosła o 70 proc., a ilostan wagonów towarowych tylko o 6 proc. Sytuacja przedstawia się jeszcze gorzej, jeśli uwzględnimy, że dużo wagonów jest przestarzałych, gdyż ilość wagonów, skreślanych corocznie z inwentarza wynosi zaledwie 60 proc. tej ilości, która powinna być skreślana przy racjonalnej gospodarce, i że za kilka lat, po wygaśnięciu konwencji genewskiej, Polska będzie pozbawiona możliwości korzystania z wagonów górnośląskich. Nie wiele lepiej dzieje się z parowozami, których corocznie skreśla się z inwentarza zaledwie 50 proc. normalnej ilości.

Tymczasem w planie finansowo - gospodarczym 1929/30 znajdujemy znikomą kwotę, przeznaczoną na zakup wagonów niewystarczającą nawet na pokrycie naturalnego ubytku ich ilostanu. Koniecznem jest zatem zwiększenie tej sumy, chociażby kosztem poczynienia oszczędności na innych, mniej pilnych, wydatkach inwestycyjnych.

Udział Polski w międzynaradowym kongresie leśnym. Od 14—22 lipca w Stokholmie obradować będzie międzynarodowy kongres doświadczalnictwa leśnego.

Polskę reprezentować będą na kongresie: pp. Miklaszewski, dyrektor departamentu leśnictwa i prof. Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, prof. Jedliński.

Między referatami wygłoszonych ma być 5 referatów polskich. Delegacja polska składać się będzie z 7 osób, na ogólną liczbę 150 uczestników zjazdu.

Redaktor odpowiedzialny W. Syrokomla-Syrokomski, za dział ogłoszeń i administrację wydawnictwa St. Schlage. — Czcionkami Drukarni Rynku Drzewnego T. z o. p. Poznań, ulica Wielkie Garbary nr. 20